

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA  
SEDE QUITO**

**CARRERA:  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de  
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TEMA:  
CONSECUENCIAS DE LA EXTENSIÓN DE LAS SALVAGUARDIAS EN EL  
AÑO 2016 EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ DEL DISTRITO  
METROPOLITANO DE QUITO**

**AUTORA:  
XIMENA PATRICIA ARMAS HARO**

**DOCENTE TUTOR:  
JORGE WASHINGTON TAMAYO GORDON**

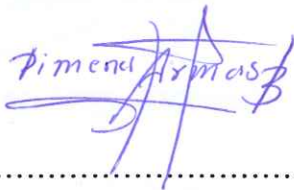
**Quito, agosto 2016**

## CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, **Ximena Patricia Armas Haro**, con documento de identificación N° **171804384-5**, manifiesto mi voluntad y cedo a la Universidad Politécnica Salesiana la titularidad sobre los derechos patrimoniales en virtud de que soy autor del trabajo de grado **“CONSECUENCIAS DE LA EXTENSIÓN DE LAS SALVAGUARDIAS EN EL AÑO 2016 EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO”**, mismo que ha sido desarrollado para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Politécnica Salesiana, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En aplicación a lo determinado en la Ley de Propiedad Intelectual, en mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega de mi trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Politécnica Salesiana.

Firma:



Nombre: Ximena Patricia Armas Haro

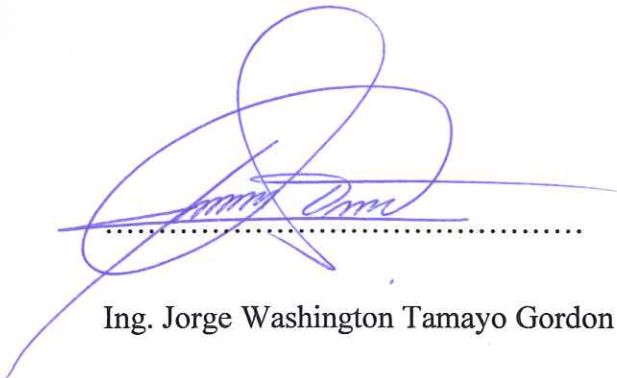
Cédula: 171804384-5

Fecha: Agosto del 2016

## DECLARATORIA DE COAUTORÍA DEL DOCENTE TUTOR/A

Yo, Jorge Washington Tamayo Gordon, declaro que bajo mi dirección y asesoría fue desarrollado el Artículo Académico, **“CONSECUENCIAS DE LA EXTENSIÓN DE LAS SALVAGUARDIAS EN EL AÑO 2016 EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO”** realizado por **Ximena Patricia Armas Haro**, obteniendo un producto que cumple con todos los requisitos estipulados por la Universidad Politécnica Salesiana, para ser considerados como trabajo final de titulación.

Quito, Agosto 2016



Ing. Jorge Washington Tamayo Gordon

C.I.: 171277416-3

## ÍNDICE GENERAL

<b>Índice de Tablas .....</b>	
<b>Índice de Gráficos .....</b>	
<b>1. Introducción .....</b>	<b>1</b>
El problema de investigación .....	1
Aspectos teóricos relevantes.....	3
Salvaguardia por balanza de pagos .....	3
Procedimiento investigador.....	3
Resoluciones arancelarias.....	4
Hipótesis .....	6
Objetivo General .....	6
Objetivos Específicos .....	6
<b>2. Materiales y métodos .....</b>	<b>7</b>
2.1 Tipo de investigación .....	7
2.2 Métodos y técnicas de investigación .....	7
2.3 Población y muestra .....	7
2.4 Tipo de muestreo .....	7
2.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	8
2.6 Técnicas y procesamiento y análisis de datos .....	8
<b>3 Resultados.....</b>	<b>8</b>
1. ¿Con la extensión de las salvaguardias que consecuencias han tenido sus ventas en el 2016?.....	9
2. ¿En qué nivel se han visto afectados sus empleados a consecuencia de la extensión de las salvaguardias en el 2106?.....	13
3. ¿Con la extensión de las salvaguardias que nivel de impacto tuvo en las ventas por producto?.....	17
<b>4. Discusión de resultados .....</b>	<b>22</b>
4.1 Resultados y hallazgos de la extensión de las salvaguardias en el 2016.....	22
4.2 Resultados en la planificación operativa anual .....	22
4.3 Resultados para las ventas en el 2016 .....	22
4.4 Resultados para las importaciones .....	22
4.5 Resultados para la producción nacional .....	23
4.6 Resultados para la tributación de la empresa .....	23

4.7	Resultado del impacto a los empleados.....	23
4.8	Resultado del impacto en la venta de cada producto.....	24
4.8.1	Vehículos livianos.....	24
4.8.2	Camiones.....	24
4.8.3	Buses .....	24
4.8.4	Repuestos .....	25
4.8.5	Llantas .....	26
4.8.6	Motos .....	26
4.8.7	Accesorios .....	26
4.8.8	Servicio de Mantenimiento .....	26
<b>5.</b>	<b>Conclusiones .....</b>	<b>27</b>
	Nota adicional .....	27
<b>6.</b>	<b>Referencias bibliográficas .....</b>	<b>28</b>

## Índice de Tablas

Tabla 1 Nivel de consecuencias en importadores y comercializadores de vehículos y repuestos.....	9
Tabla 2 Nivel de consecuencias en comercializadores de llantas .....	10
Tabla 3 Nivel de consecuencias en comercializadores de camiones y buses .....	11
Tabla 4 Nivel de consecuencias en comercializadores de motos.....	11
Tabla 5 Nivel de consecuencias en comercializadores de repuestos .....	12
Tabla 6 Nivel de afectación en importadores y comercializadores de vehículos y repuestos.....	13
Tabla 7 Nivel de afectación en comercializadores de llantas .....	14
Tabla 8 Nivel de afectación en comercializadores de camiones y buses .....	15
Tabla 9 Nivel de afectación en comercializadores de motos .....	15
Tabla 10 Nivel de afectación en comercializadores de repuestos.....	16
Tabla 11 Comparación de ventas 1er. semestre del 2015 y 2016 .....	21

## Índice de Figuras

Figura 1 Nivel de consecuencias en importadores y comercializadores de vehiculos y repuestos.....	9
Figura 2 Nivel de consecuencias en comercializadores de llantas.....	10
Figura 3 Nivel de consecuencias en comercializadores de camiones y buses .....	11
Figura 4 Nivel de consecuencias en comercializadores de motos .....	12
Figura 5 Nivel de consecuencias en comercializadores de repuestos .....	12
Figura 6 Nivel de afectación en importadores y comercializadores de vehículos y repuestos.....	14
Figura 7 Nivel de afectación en comercializadores de llantas .....	14
Figura 8 Nivel de afectación en comercializadores de camiones y buses.....	15
Figura 9 Nivel de afectación en comercializadores de motos.....	16
Figura 10 Nivel de afectación en comercializadores de repuestos .....	16
Figura 11 Nivel de impacto en ventas de vehículos livianos .....	17
Figura 12 Nivel de impacto en ventas de camiones .....	17
Figura 13 Nivel de impacto en ventas de buses .....	18
Figura 14 Nivel de impacto en ventas de repuestos .....	18
Figura 15 Nivel de impacto en ventas de llantas.....	19
Figura 16 Nivel de impacto en ventas de motos .....	19
Figura 17 Nivel de impacto en ventas de accesorios .....	20
Figura 18 Nivel de impacto en servicios de mantenimiento .....	20
Figura 19 Comparacion de ventas 2015-2016 .....	21

# CONSECUENCIAS DE LA EXTENSIÓN DE LAS SALVAGUARDIAS EN EL AÑO 2016 EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

Ximena Patricia Armas Haro<sup>1</sup>

Dr. Jorge Washington Tamayo Gordon<sup>2</sup>

## Resumen

Con la medida de salvaguardia y la extensión de las mismas en el año 2016, en la presente investigación, se obtuvo como resultado que dentro de la industria automotriz los sectores más afectados son los importadores y comercializadores de vehículos livianos y repuestos y los comercializadores de camiones y buses; ya que los clientes por la situación económica actual no desean invertir en un vehículo y si la gente

tiene un vehículo no compra repuestos ni llantas originales sino compra repuestos alternos o llantas nacionales por el precio más económico, también los clientes prefieren el servicio de mantenimiento de un taller minorista ya que la mano de obra en un concesionario es más cara.

## Palabras clave

Salvaguardias, importaciones, balanza de pagos, producción nacional, sector automotriz.

---

<sup>1</sup>Estudiante de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría – Universidad Politécnica Salesiana – Sede Quito. Correo: [xarmas@est.ups.edu.ec](mailto:xarmas@est.ups.edu.ec)

<sup>2</sup>Doctor en Contabilidad y Auditoría – Docente Universidad Politécnica Salesiana – Sede Quito. Correo: [jtamayo@ups.edu.ec](mailto:jtamayo@ups.edu.ec)

**Abstract**

With the safeguard measure and the extension of the same in 2016, in this investigation, it resulted that in the automotive industry most affected sectors are importers and marketers of light vehicles and parts and marketers trucks and buses; as customers by the current economic situation does not wish to invest in a vehicle and if people

have a vehicle not buy spare parts or original tires but buy alternative parts or domestic tires by the lowest price, also customers prefer the maintenance service a retail shop as labor at a dealership is more expensive.

**Keywords**

Safeguards, imports, balance of payments, national production, and automotive sector.



## **1. Introducción**

El desbalance que presenta la balanza de pagos con el incremento súbito en las importaciones de productos en algunos sectores del país ha hecho que el Gobierno implemente las salvaguardias como un escudo protector para resguardar la industria nacional.

Sin embargo, las salvaguardias no fueron tan favorables para algunos sectores que en su proceso productivo y de comercialización necesariamente necesitan de productos importados y con la sobretasa arancelaria se encuentran con situaciones problemáticas que deben resolverse de manera técnica.

Particularmente, el problema de la disminución en las ventas, en las importaciones en el sector automotriz comienza mes de abril en el año 2015 cuando el Gobierno implementa las salvaguardias bajo el argumento de equilibrar la balanza comercial e impulsar el consumo de la producción

nacional y que esta medida solo duraría un año; ahora la medida tuvo una extensión de todo el año 2016.

### **El problema de investigación**

El problema fundamental que presentan las empresas del sector automotriz de manera general es la disminución de las ventas y la reducción de personal a consecuencia de la implementación de las salvaguardias y su extensión en el año 2016.

La reducción de las ventas tiene similitud a una cadena si no se venden los vehículos, no se venden tampoco los repuestos, llantas, accesorios, porque los vehículos no lo necesitan tampoco es necesario el servicio de mantenimiento; por lo tanto, con la disminución de las ventas también se disminuyen los ingresos y por ende reducen los puestos de trabajo en las empresas.

A continuación, se presenta la problemática de forma segmentada:

- Importadores y comercializadores de vehículos y repuestos

Las salvaguardias y la extensión de las mismas han traído como consecuencia la baja en las ventas debido a la restricción de cupos de importación; por lo tanto, no tienen vehículos en stock para abastecer la demanda; lo que ha producido que las empresas automotrices reduzcan su personal; a pesar que existen vehículos ensamblados en el Ecuador hay que tener en cuenta que muchas de sus partes son importadas y esto acarrea un aumento en el precio por lo que el cliente en muchos de los casos no desea invertir en un automóvil.

- Llantas

Tanto por la economía del país como por la extensión de las salvaguardias en el año 2016 el sector de las llantas se ha visto afectado en la disminución de las ventas de llantas de una manera moderada ya que los clientes prefieren estar con sus llantas “hasta los

alambres”, o prefieren comprar llantas nacionales y no importadas.

- Camiones y buses

Este sector automotriz se encuentra en una profunda depresión ya que la gente no desea invertir en camiones porque ya no hay trabajo para estos vehículos, también sus precios son elevados a consecuencia de las salvaguardias en camiones y tractocamiones y el posible cliente prefiere pensar mil veces antes que endeudarse.

- Motos

La venta de motos ha disminuido ya que las salvaguardias para los CKDs (piezas y partes) de las motos son importadas y los altos costos se ven reflejados en el precio y por el contrabando de repuestos, accesorios, llantas; muchas de estas empresas han cerrado y por ende han despedido a sus empleados.

- Repuestos

La venta de repuestos en los concesionarios ha disminuido sus

ventas de forma considerable por los precios altos debido a las salvaguardias ya que el cliente compra donde el precio sea más barato o también compra repuestos alternos este es el primer escenario; los vendedores de repuestos multimarcas y alternos tienen otra perspectiva de sus negocios para ellos sus ventas se han mantenido, si bien ellos también importan repuestos pero son más baratos por esta razón sus ventas no están tan afectadas por la extensión de las salvaguardia.

### **Aspectos teóricos relevantes**

“Las salvaguardias son medidas correctivas de carácter extraordinario que solo pueden adoptarse en situaciones de urgencia” (Sierralta Rios, 2014, pág. 397). “El régimen de GATT (Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles) permite imponer restricciones arancelarias o cuantitativas a la importación, con el fin de neutralizar el incremento súbito producido en las importaciones”

(Cabanellas de las Cuevas & Saravia, 2006, pág. 412).

Las salvaguardias son indudablemente decisiones de política comercial que obedece con frecuencia a presiones de grupos económicos que operan en el país receptor de importaciones que las impactan negativamente. “La salvaguardia es una sobretasa arancelaria (una especie de impuesto) que deben pagar los bienes importados y que van del 5 al 45%” (Orozco, 2015, pág. 1).

### **Salvaguardia por balanza de pagos**

En el Acuerdo de Cartagena en su artículo 107 trata, que si un País Miembro que haya decidido adoptar las medidas necesarias para corregir el desequilibrio de la balanza de pagos en tal caso podrá alargar las medidas de salvaguardia previa a una autorización de la Secretaría General.

### **Procedimiento investigador**

“El Acuerdo sobre Salvaguardias, siguiendo el criterio para dumping y

subsidios ha establecido cinco etapas cuya confluencia justifica su aplicación” (Sierralta Rios, 2014, pág. 409).

- ✓ Inicio: Toda salvaguardia debe tener un inicio y un final con el que se pueda llegar a una conclusión.
- ✓ Rama de la producción nacional: “Debe existir una identificación clara de la rama de la producción nacional afectada” (Sierralta Rios, 2014, pág. 412). por el aumento de las importaciones.
- ✓ Incremento de las importaciones: Se puede considerar bajo dos supuestos: en términos absolutos y relativos” (Sierralta Rios, 2014, pág. 413). En los absolutos se requerirá datos reales que muestren el crecimiento de las importaciones y en los relativos bastara con la caída de la producción nacional, sin que se tome en consideración el incremento de las importaciones.

- ✓ Daño grave o amenaza de daño: “Debe evaluarse todos los factores que inciden en la generación del daño, de carácter objetivo y cuantificable especialmente el ritmo de la cuantía del aumento de las importaciones” (Sierralta Rios, 2014, pág. 414).
- ✓ Relación causal: “Este requisito es fundamental ya que no se podrá imponer una salvaguardia sino se demuestra que los dos primeros requisitos tienen una relación de causa y efecto” (Sierralta Rios, 2014, pág. 415).

### **Resoluciones arancelarias**

“El Art. 389 de la Constitución de la República del Ecuador estipula en lo principal que el Estado protegerá a las personas, colectividades y la naturaleza frente a los efectos negativos de los desastres de origen natural o antrópico mediante la prevención ante el riesgo, la mitigación de desastres, la recuperación y mejoramiento de las condiciones

sociales, económicas y ambientales, con el objetivo de minimizar la condición de vulnerabilidad” (República del Ecuador - Comité de Comercio Exterior, 2016, pág. 1).

“Las Resoluciones N° 011 y 016, adoptadas por el Pleno del COMEX en sesión del 06 de marzo y del 8 de abril del 2015, establecieron una sobretasa arancelaria ( 5%, 15%, 25% y 45%) a 2963 subpartidas arancelarias, de carácter temporal y no discriminatorio, con el propósito de regular el nivel general de importaciones, precautelar la liquidez de la economía y disminuir el desequilibrio de balanza de pagos” (República del Ecuador - Comité de Comercio Exterior, 2016, pág. 2).

“RESUELVE

Art. 1.- Ejecutar parcialmente el cronograma de desmantelamiento de la medida de salvaguardia por balanza de pagos, previsto para el mes de abril de 2016 eliminando únicamente el nivel del 5% de sobretasa arancelaria”

(República del Ecuador - Comité de Comercio Exterior, 2016, pág. 3).

Con la resolución N° 006 del COMEX, se anunció la ejecución parcial del cronograma de desmantelamiento de la medida de salvaguardias por balanza de pagos.

AÑO 2017			
Sobretasa	ABRIL	MAYO	JUNIO
15%	10,0%	5,0%	0,0%
25%	16,7%	8,3%	0,0%
40%	26,7%	13,3%	0,0%

Fuente: República del Ecuador Comité de Comercio Exterior, Resolución N° 006-2016  
<http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/04/Resolucion-006-2016.pdf>.

“Para el efecto, el Ministerio de Comercio Exterior (MCE) notificará al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) la ejecución del señalado cronograma” (República del Ecuador - Comité de Comercio Exterior, 2016, pág. 4)

“Ecuador emitió los aranceles porque Colombia y Perú depreciaron sus monedas en 2014. El valor del peso cayó en 21,6%, y el del sol, en 6,1%. Lo hicieron por distintas razones coyunturales, como la caída del precio del petróleo (por ejemplo, el valor del

peso mexicano cayó por esa razón). La devaluación volvió más “económica” la producción de nuestros vecinos, y sus productos se abarataron. Es decir, podían ser más atractivos para el consumidor ecuatoriano” (Villagomez, 2015, pág. 2)

### **Hipótesis**

- **H1:** Con la extensión de las salvaguardias, mayor es el costo operativo que tiene la empresa con la reestructuración de su planificación anual.
- **H2:** A mayor precio del vehículo por los impuestos, menor es la venta, el cliente no tiene dinero para comprar un vehículo.
- **H3:** A menores ventas por los costos altos, mayor recorte de personal que han hecho las empresas del sector automotriz.
- **H4:** Mayor tasa de desempleo, menor calidad de vida de las familias.

### **Objetivo General**

Analizar las nuevas consecuencias de la extensión de las salvaguardias en el sector automotriz del D.M.Q., con las cuales se busca proteger a la industria nacional para evitar que la devaluación de la moneda de los países vecinos cause una invasión de sus productos en nuestro mercado.

### **Objetivos Específicos**

- Realizar un estudio comparativo de las distintas ventajas y desventajas que causaron la implementación de las salvaguardias en el 2015 con el 2016.
- Diagnosticar mediante las encuestas a una muestra limitada de empresas pertenecientes al sector automotriz del Distrito Metropolitano de Quito acerca de las consecuencias que se presentarán por motivo de la extensión de las salvaguardias.

- Evaluar mediante la investigación, si las empresas del sector automotriz sufrieron un aumento y/o disminución en sus ventas a consecuencia de la extensión de las salvaguardias,
- Analizar alternativas de solución que se plantean las empresas del sector automotriz para mantener, incrementar y/o evitar la disminución de sus ventas a consecuencia del problema de la extensión de las salvaguardias en el año 2016.

## **2. Materiales y métodos**

### **2.1 Tipo de investigación**

Investigación analítico-sintética ya que permite penetrar en los aspectos que pueden constituir las causas de la extensión de las salvaguardias en el sector automotriz.

### **2.2 Métodos y técnicas de investigación**

Se aplica una investigación cuantitativa sobre la base de los métodos teóricos analítico-sintético, inductivo-deductivo.

### **2.3 Población y muestra**

El mercado objetivo son las empresas del sector automotriz del Distrito Metropolitano de Quito que se encuentran afiliadas a la Asociación de empresas automotrices del Ecuador AEADE. El tamaño de la población es de 78 empresas.

### **2.4 Tipo de muestreo**

El tipo de muestreo que se utiliza es el probabilístico-estratificado para aplicar las encuestas a las empresas que se encuentran divididas por sectores a fin de tener resultados sectorizados en la investigación, la presente muestra es de 42 empresas a ser encuestadas, las cuales se tomaron con la variable de las ventas 12% del año 2015, datos que

fueron tomados de la Superintendencia de Compañías.

## **2.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Se utiliza un formato general de encuestas para las empresas del sector automotriz el cual se aplicará de manera sectorizada.

## **2.6 Técnicas y procesamiento y análisis de datos**

Los datos recopilados son tabulados según los diferentes niveles de efecto, cumplimiento, consecuencias, beneficio, afectación e impacto y analizados mediante una ponderación de riesgo con la aplicación del software Excel.

## **3 Resultados**

Los resultados son presentados de acuerdo a la problemática establecida.

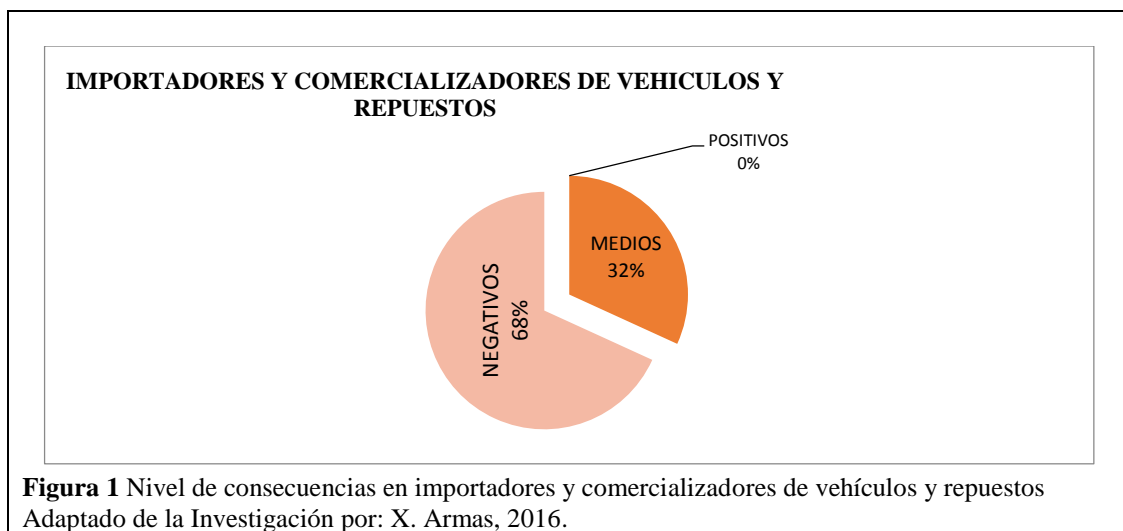


**1. ¿Con la extensión de las salvaguardias que consecuencias han tenido sus ventas en el 2016?**

**Tabla 1** Nivel de consecuencias en importadores y comercializadores de vehículos y repuestos

IMPORTADORES Y COMERCIALIZADORES DE VEHICULOS Y REPUESTOS			POSITIVOS	MEDIOS	NEGATIVOS
					1
				1	
					1
				1	
					1
					1
					1
				1	
					1
					1
				1	
					1
					1
				1	
					1
				1	
					1
				1	
					1
					1
					1
					1
					1
					1
			<b>0</b>	<b>7</b>	<b>15</b>

Nota: Niveles de consecuencias. Adaptado de la Investigación, por X. Armas, 2016.

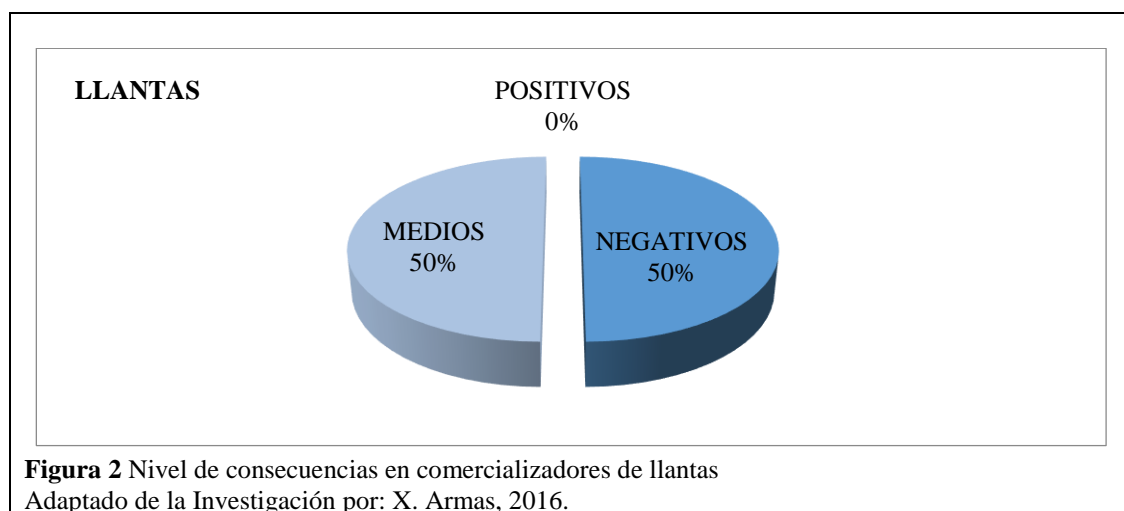


**Análisis:** De la muestra de 22 empresas de importadores y comercializadores de vehículos y repuestos; que representan el 100%, el 68% opinan que las consecuencias que han tenido sus ventas con la extensión de las salvaguardias en el 2016 ha tenido un nivel de consecuencia negativo, mientras que el 32% representa un nivel de consecuencia medio.

**Tabla 2** Nivel de consecuencias en comercializadores de llantas

			POSITIVOS	MEDIOS	NEGATIVOS
LLANTAS	23	Nationaltire Experts S.A (Das. Continental Tire Erco)		1	
	24	Cosmollanta Importadora Cía. Ltda.			1
	25	Italcaucho			1
	26	Tecnillanta S. A		1	
		<b>SUBTOTAL</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>2</b>

Nota: Niveles de consecuencias. Adaptado de la investigación, por X. Armas, 2016.

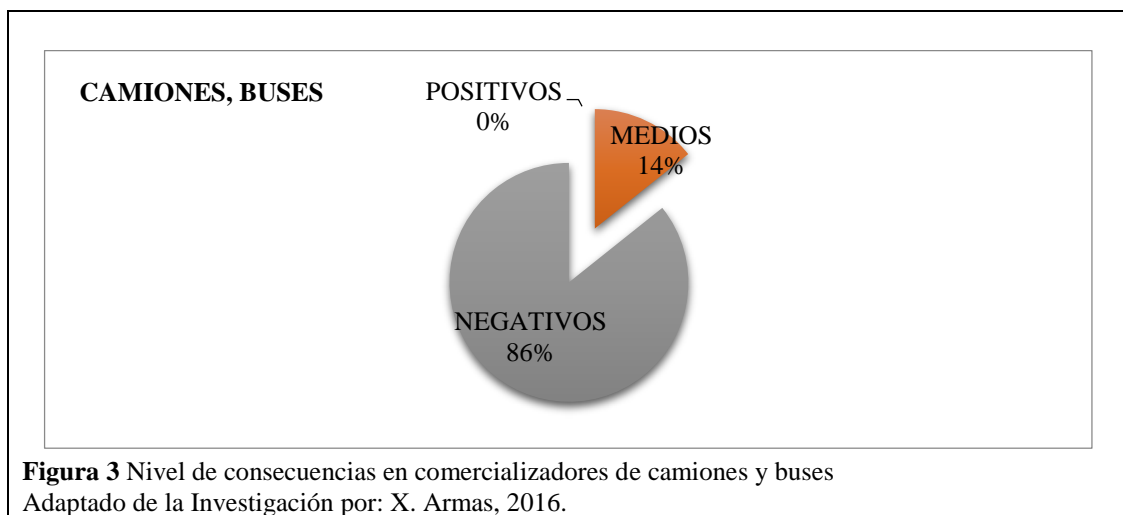


**Análisis:** De la muestra de 4 empresas comercializadoras de llantas opina que el nivel de consecuencias que han tenido en sus ventas en el 2016 con la extensión de las salvaguardias, el 50% opina que son negativos, mientras que el 50% opina que son medios.

**Tabla 3** Nivel de consecuencias en comercializadores de camiones y buses

			POSITIVOS	MEDIOS	NEGATIVOS
CAMIONES, BUSES	27	Comercial Carlos Roldan Cía. Ltda.			1
	28	Corasa		1	
	29	Maquinas Y Camiones S.A. Macasa			1
	30	Autec S.A.			1
	31	Starmotors S.A.			1
	32	Autocomercio Astudillo			1
	33	Maquinarias Y Vehículos S.A. "Mavesa"			1
		<b>SUBTOTAL</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>6</b>

Nota: Niveles de consecuencias. Adaptado de la investigación, por X. Armas, 2016.

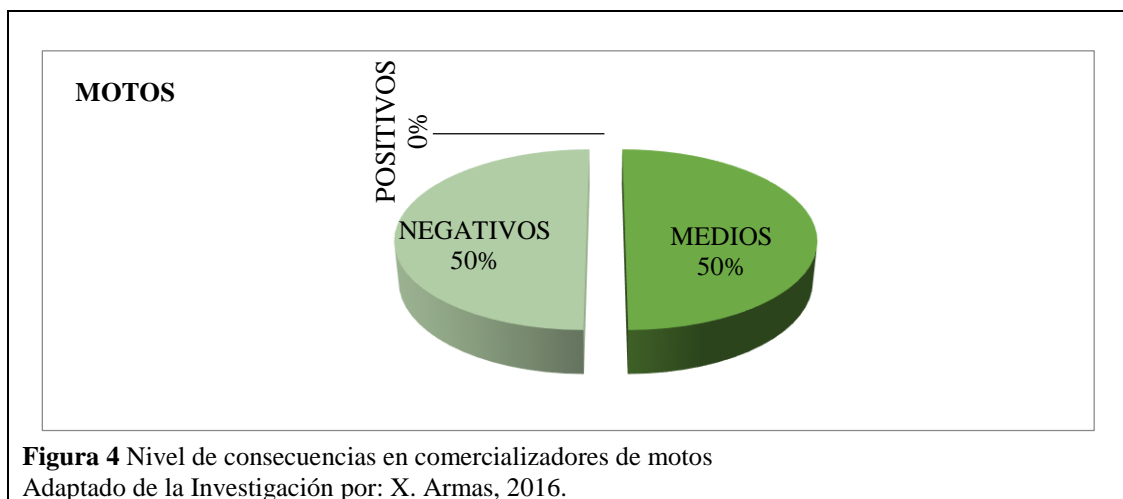


**Análisis:** De la muestra de 7 empresas comercializadoras de camiones y buses; que representan el 100%, el 86% opinan que las consecuencias que han tenido sus ventas con la extensión de las salvaguardias en el 2016 ha tenido un nivel de consecuencia negativo, mientras que el 14% representa un nivel de consecuencia medio.

**Tabla 4** Nivel de consecuencias en comercializadores de motos

			POSITIVOS	MEDIOS	NEGATIVOS
MOTOS	31	Yamaha			1
	32	Uno Motors			1
	33	La Gran Vía Motors		1	
	34	Japón Motors Z1-ICS		1	
		<b>SUBTOTAL</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>2</b>

Nota: Niveles de consecuencias. Adaptado de la investigación, por X. Armas, 2016.

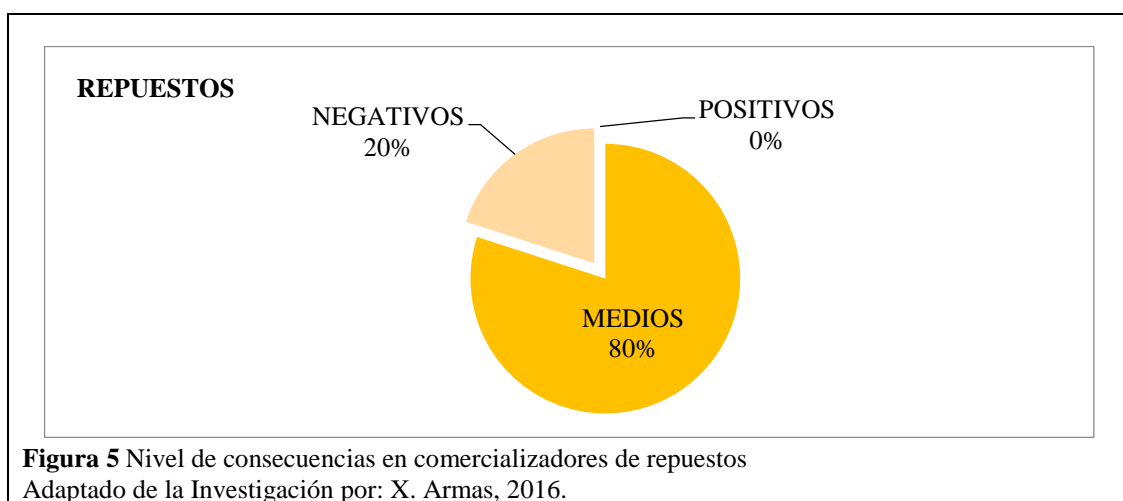


**Análisis:** De la muestra de 4 empresas comercializadoras de motos; que representan el 100%, el 50% opinan que las consecuencias que han tenido sus ventas con la extensión de las salvaguardias en el 2016 ha tenido un nivel de consecuencia negativo, mientras que el 50% representa un nivel de consecuencia medio.

**Tabla 5** Nivel de consecuencias en comercializadores de repuestos

			POSITIVOS	MEDIOS	NEGATIVOS
REPUESTOS	35	Asiarepuestos		1	
	36	Repuestos Automotrices Simba		1	
	37	Importadora Altamirano		1	
	38	Tecnilujos			1
	39	Servifreno Cia. Ltda.		1	
<b>SUBTOTAL</b>			<b>0</b>	<b>4</b>	<b>1</b>

Nota: Niveles de consecuencias. Adaptado de la investigación, por X. Armas, 2016.



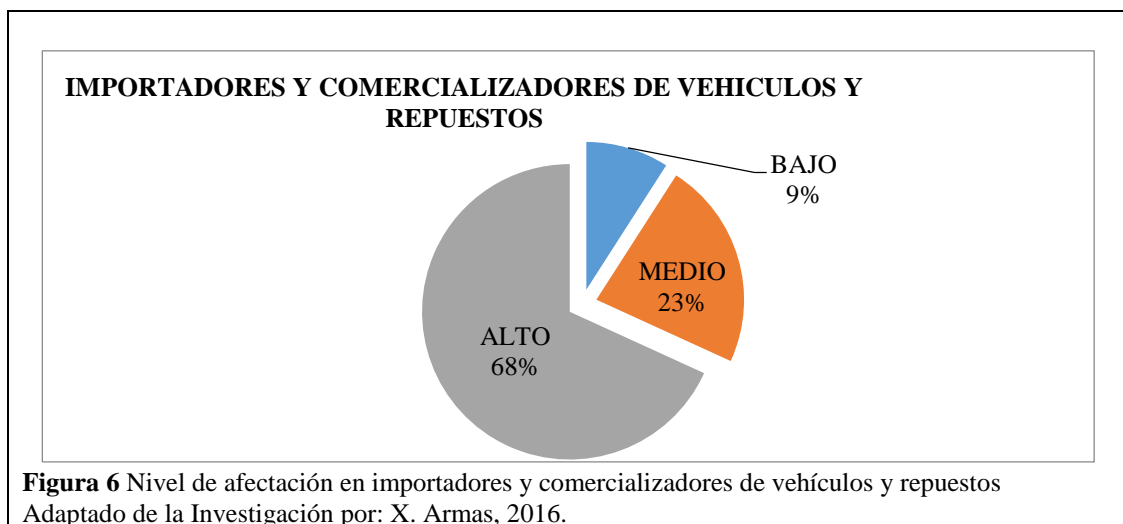
**Análisis:** De la muestra de 4 empresas comercializadoras de repuestos; que representan el 100%, el 80% opinan que las consecuencias que han tenido sus ventas con la extensión de las salvaguardias en el 2016 ha tenido un nivel de consecuencia medio, mientras que el 20% representa un nivel de consecuencia negativo.

## 2. ¿En qué nivel se han visto afectados sus empleados a consecuencia de la extensión de las salvaguardias en el 2106?

**Tabla 6** Nivel de afectación en importadores y comercializadores de vehículos y repuestos

			BAJO	MEDIO	ALTO
IMPORTADORES Y COMERCIALIZADORES DE VEHICULOS Y REPUESTOS	1	Aekia S.A.			1
	2	Negocios Automotrices Neohyundai S.A			1
	3	Automotores Continental S.A.			1
	4	Automotores Y Anexos S.A. (A.Y.A.S.A)	1		
	5	Ambacar			1
	6	Quito Motors S.A.C.I.			1
	7	Metrocar S.A.			1
	8	Lanzoty C.A			1
	9	Casa Baca S.A.	1		
	10	Autodelta Cia. Ltda. (2014)			1
	11	Proauto C.A.		1	
	12	Latinoamericana De Vehículos C.A. “Lavca”			1
	13	Vallejo Araujo S.A.			1
	14	Autolíder Ecuador S.A.		1	
	15	Mecanosolvers China Motors			1
	16	Autobrit S.A.			1
	17	Toyocosta Antes Autofrancias		1	
	18	Cinascar De Ecuador S.A.		1	
	19	Autolandia S.A.		1	
	20	Automotores Y Comercio Autocom Cia. Ltda			1
	21	Recordmotors			1
	22	Audesur S.A.			1
		<b>SUBTOTAL</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>15</b>

Nota: Niveles afectación. Adaptado de la investigación, por X. Armas, 2016.

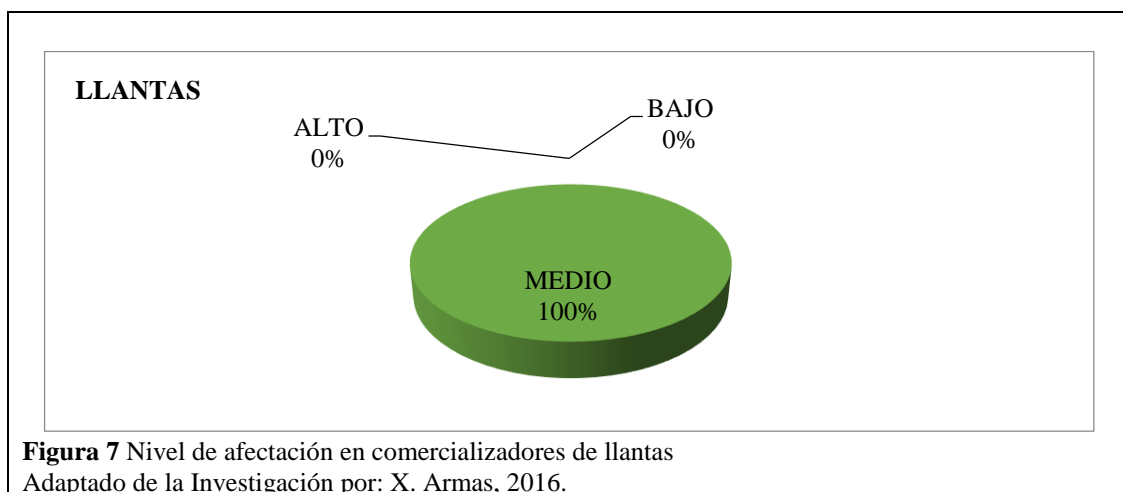


**Análisis:** De la muestra de 22 empresas de importadores y comercializadores de vehículos y repuestos; que representan el 100%, opina que el nivel de afectación que tuvo con la extensión de las salvaguardias en el año 2016 los empleados de la empresa, con el 68% el nivel de afectación es alta mientras que el 23% opina que el nivel de afectación es medio y el 9% opina que fue bajo.

**Tabla 7** Nivel de afectación en comercializadores de llantas

			BAJO	MEDIO	ALTO
LLANTAS	23	Nationaltire Experts S.A (Das. Continental Tire Erco)		1	
	24	Cosmollanta Importadora Cía. Ltda.		1	
	25	Italcaucho		1	
	26	Tecnillanta S.A		1	
	<b>SUBTOTAL</b>		<b>0</b>	<b>4</b>	<b>0</b>

Nota: Niveles afectación. Adaptado de la investigación, por X. Armas, 2016.

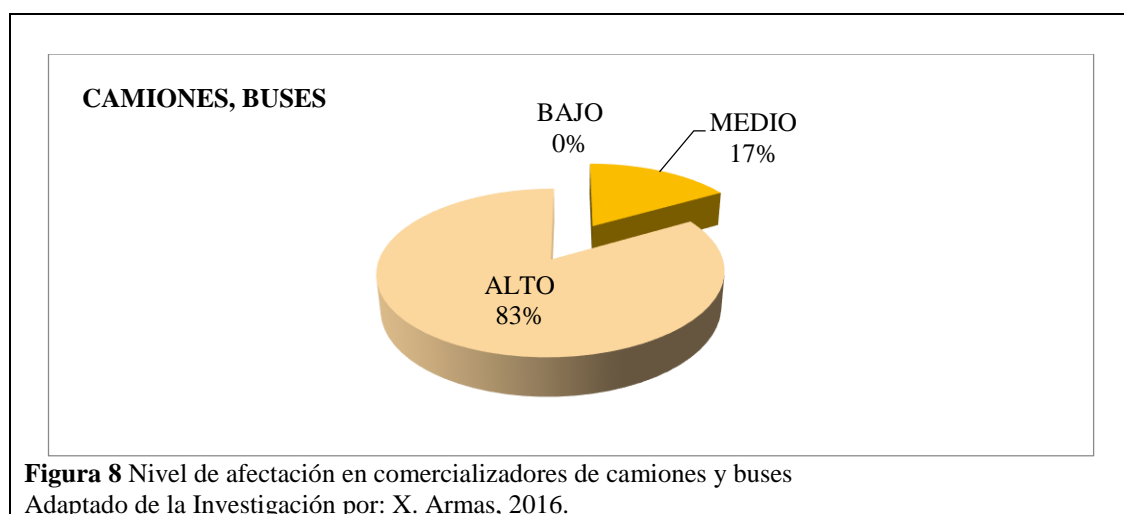


**Análisis:** De la muestra de 4 empresas comercializadoras llantas; que representan el 100%, opina que el nivel de afectación que tuvo con la extensión de las salvaguardias en el año 2016 los empleados de la empresa es medio.

**Tabla 8** Nivel de afectación en comercializadores de camiones y buses

			BAJO	MEDIO	ALTO
CAMIONES, BUSES	27	Comercial Carlos Roldan Cía. Ltda.			1
	28	Corasa			1
	29	Maquinas Y Camiones S.A. Macasa			1
	30	Autec S.A.		1	
	31	Starmotors S.A.			1
	32	Autocomercio Astudillo			1
	33	Maquinarias y Vehículos S.A. “Mavesa”	1		
		<b>SUBTOTAL</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>5</b>

Nota: Niveles afectación. Adaptado de la investigación, por X. Armas, 2016.



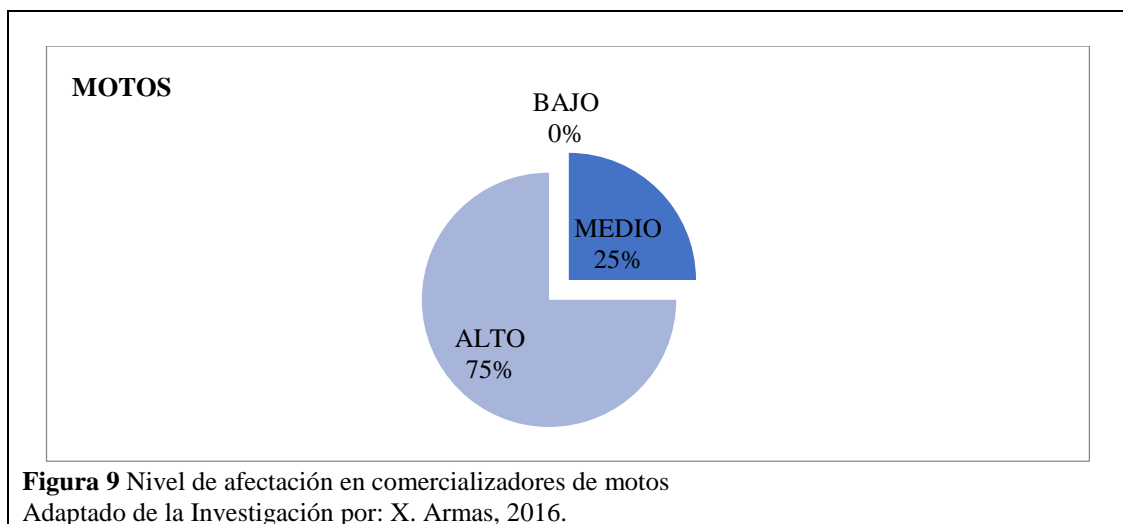
**Figura 8** Nivel de afectación en comercializadores de camiones y buses  
Adaptado de la Investigación por: X. Armas, 2016.

**Análisis:** De la muestra de 6 empresas comercializadoras de camiones y buses; que representan el 100%, opina que el nivel de afectación que tuvo con la extensión de las salvaguardias en el año 2016 los empleados de la empresa, con el 83% el nivel de afectación es alto mientras que el 17% opina que el nivel de afectación es medio.

**Tabla 9** Nivel de afectación en comercializadores de motos

			BAJO	MEDIO	ALTO
MOTOS	31	Yamaha		1	
	32	Uno Motors			1
	33	La Gran Vía Motors			1
	34	Japón Motors Z1-Ics			1
		<b>SUBTOTAL</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>3</b>

Nota: Niveles afectación. Adaptado de la investigación, por X. Armas, 2016.

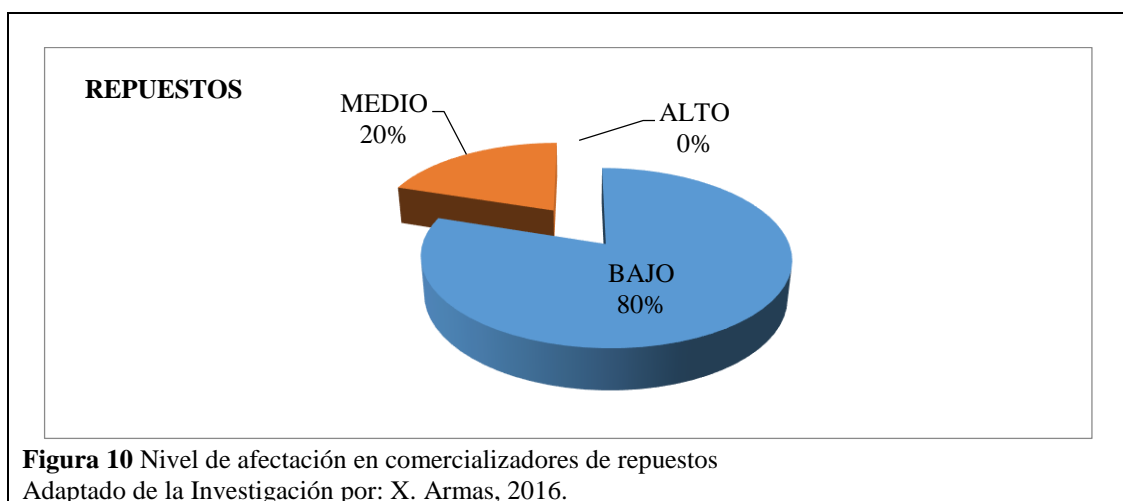


**Análisis:** De la muestra de 4 empresas comercializadoras de motos; que representan el 100%, opina que el nivel de afectación que tuvo con la extensión de las salvaguardias en el año 2016 los empleados de la empresa, con el 75% el nivel de afectación es alto mientras que el 25% opina que el nivel de afectación es medio.

**Tabla 10** Nivel de afectación en comercializadores de repuestos

			BAJO	MEDIO	ALTO
REPUESTOS	35	Asiarepuestos	1		
	36	Repuestos Automotrices Simba	1		
	37	Importadora Altamirano		1	
	38	Tecnilujos	1		
	39	Servifreno Cía. Ltda.	1		
SUBTOTAL			4	1	0

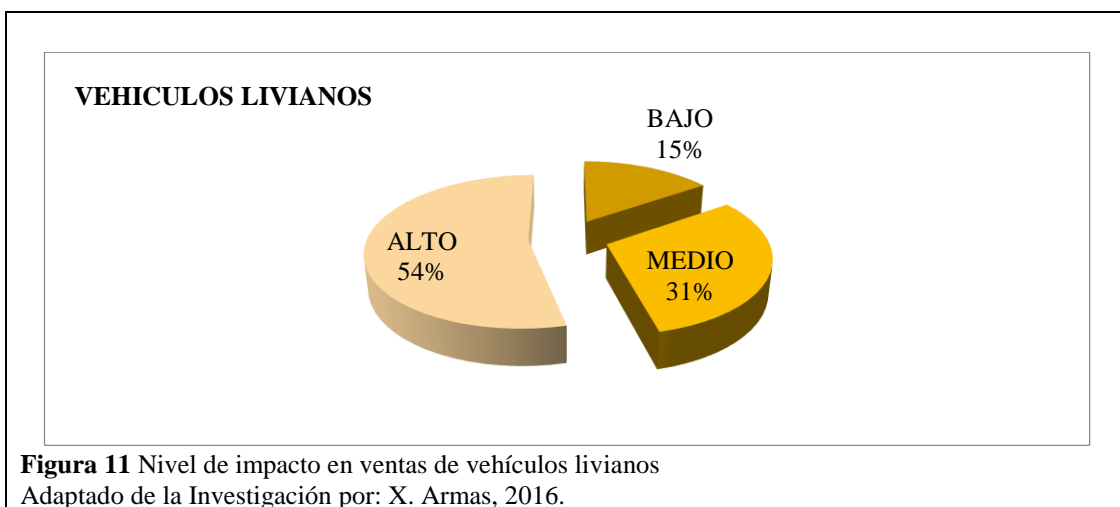
Nota: Niveles afectación. Adaptado de la investigación, por X. Armas, 2016.



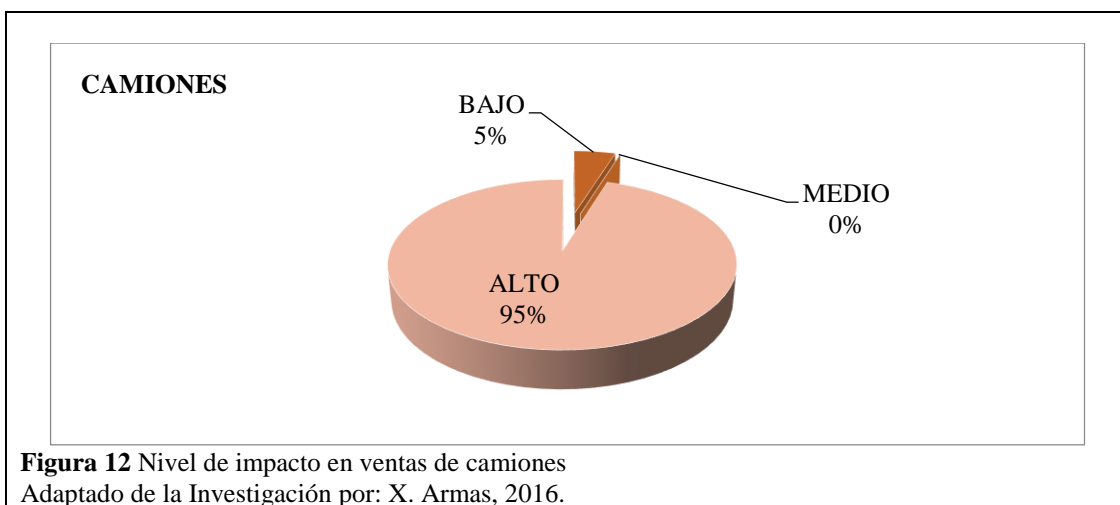


**Análisis:** De la muestra de 5 empresas comercializadoras de motos; que representan el 100%, opina que el nivel de afectación que tuvo con la extensión de las salvaguardias en el año 2016 los empleados de la empresa, con el 80% el nivel de afectación es bajo mientras que el 20% opina que el nivel de afectación es medio.

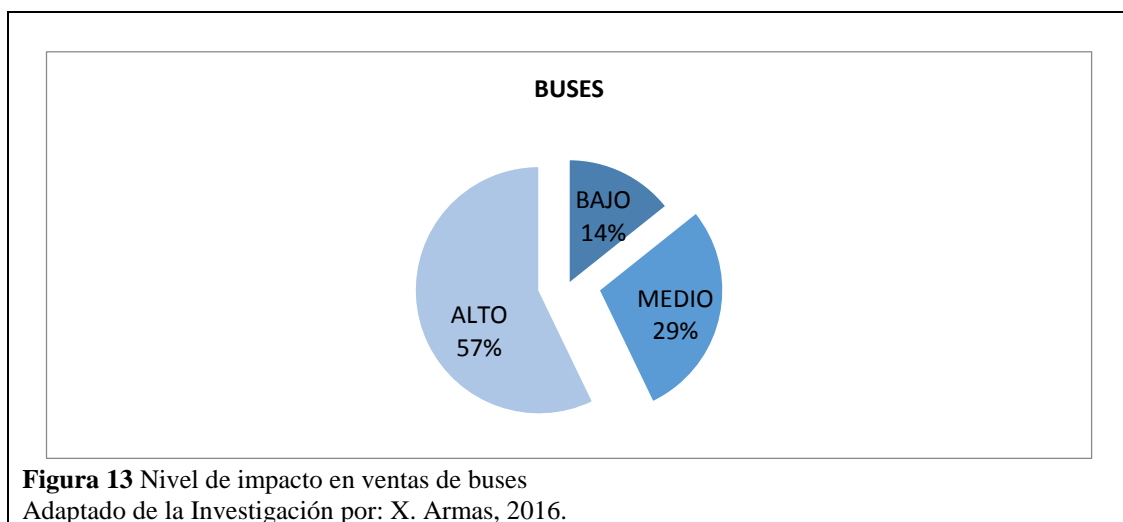
**3. ¿Con la extensión de las salvaguardias que nivel de impacto tuvo en las ventas por producto?**



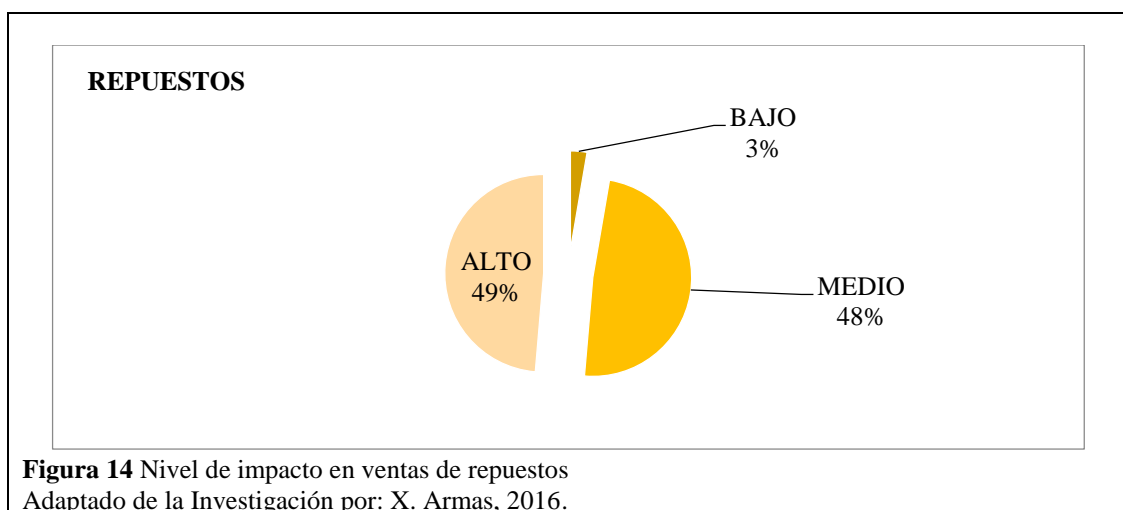
**Análisis:** De la muestra tomada las empresas automotrices opinan que el nivel de ventas en vehículos livianos es alto con el 54%, mientras que el 31% opina que es medio y el 15% el bajo.



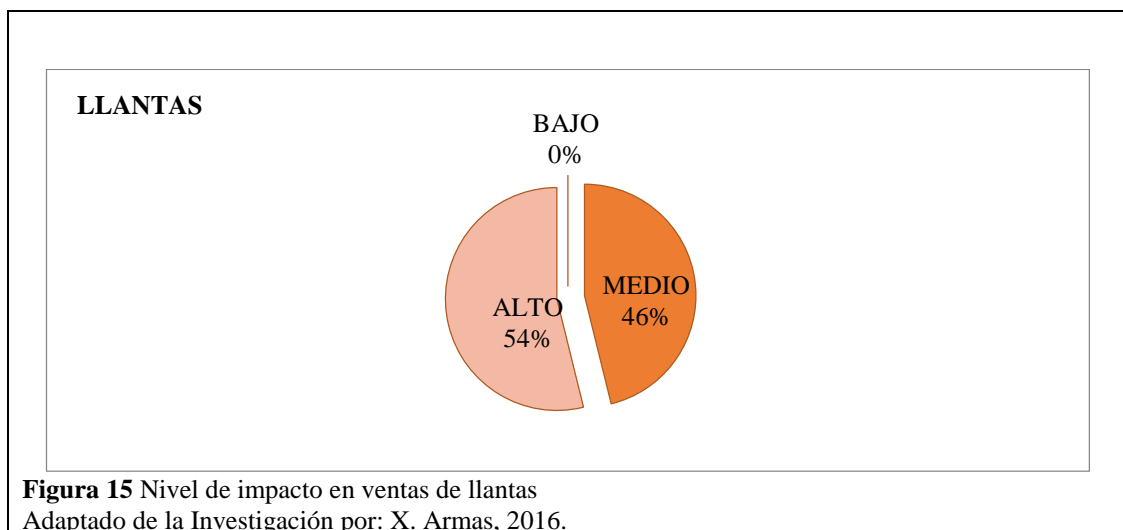
**Análisis:** De la muestra tomada las empresas automotrices opinan que el nivel de ventas en camiones es alto con el 95%, mientras que el 5% opina que es bajo.



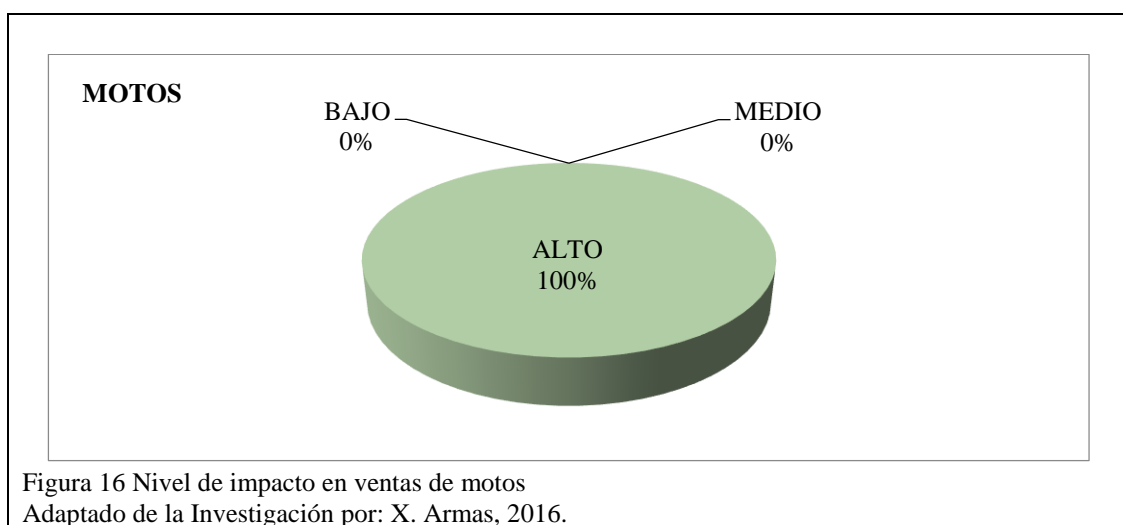
**Análisis:** De la muestra tomada las empresas automotrices opinan que el nivel de ventas en buses es alto con el 57%, mientras que el 29% opina que es medio y el 14% opina que es bajo.



**Análisis:** De la muestra tomada las empresas automotrices opinan que el nivel de ventas en buses es alto con el 49%, mientras que el 48% opina que es medio y el 3% opina que es bajo.

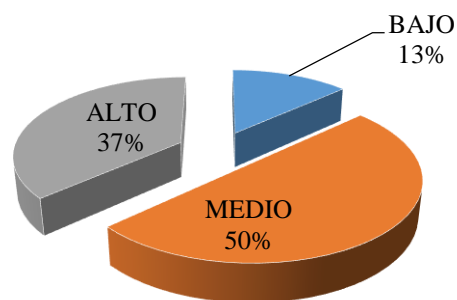


**Análisis:** De la muestra tomada las empresas automotrices opinan que el nivel de ventas en llantas es alto con el 54%, mientras que el 46% opina que es medio.



**Análisis:** De la muestra tomada las empresas automotrices opinan que el nivel de ventas en motos es alto con el 100%.

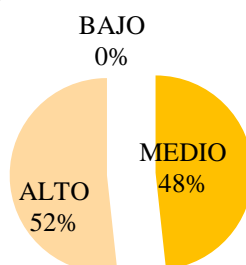
#### ACCESORIOS



**Figura 17** Nivel de impacto en ventas de accesorios  
Adaptado de la Investigación por: X. Armas, 2016.

**Análisis:** De la muestra tomada las empresas automotrices opinan que el nivel de ventas en accesorios es medio con el 50%, mientras que el 37% opina que es alto y el 13% opina que es bajo.

#### SERV. DE MANTENIMIENTO



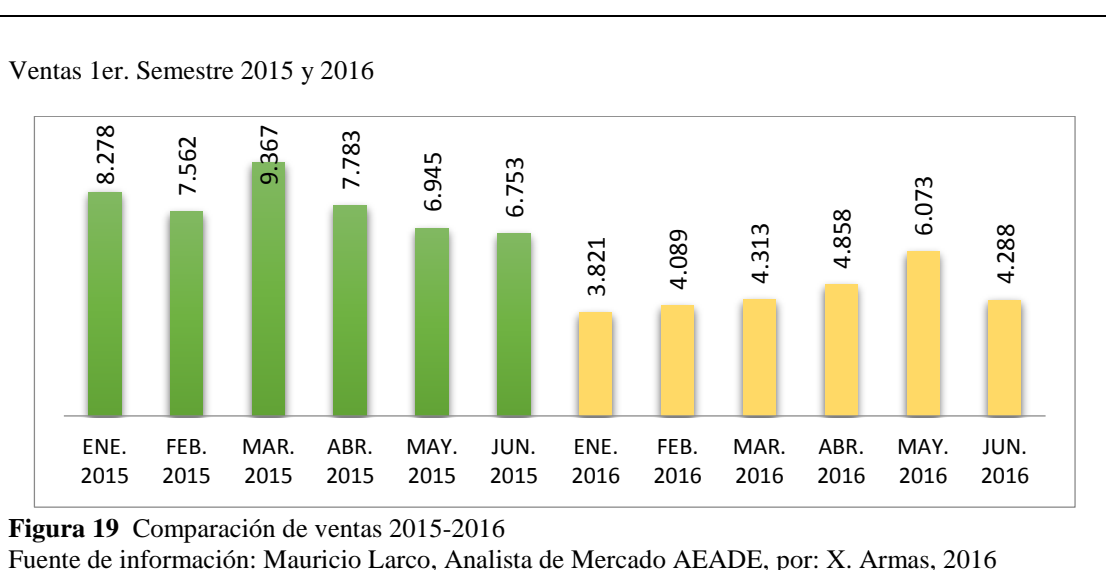
**Figura 18** Nivel de impacto en servicios de mantenimiento  
Adaptado de la Investigación por: X. Armas, 2016.

**Análisis:** De la muestra tomada las empresas automotrices opinan que el nivel de ventas en servicios de mantenimiento es alto con el 52%, mientras que el 48% opina que es medio y el 0% opina que es bajo.

**Tabla 11** Comparación de ventas 1er. semestre del 2015 y 2016

	2015	2016	Variación Absoluta	Variación Relativa
Enero	8.278	3.821	-4.457	10%
Febrero	7.562	4.089	-3.473	7%
Marzo	9.367	4.313	-5.054	11%
Abril	7.783	4.858	-2.925	6%
Mayo	6.945	6.073	-872	2%
Junio	6.753	4.288	-2.465	5%
<b>Total de ventas en unidades</b>	<b>46.688</b>	<b>27.442</b>		
<b>Total variación absoluta en unidades</b>			<b>-19.246</b>	
<b>Total variación relativa en unidades</b>				<b>41%</b>

Nota: Comparación de ventas. Fuente: Mauricio Larco, Analista de Mercado AEADE, por X. Armas, 2016.



**Análisis:** De forma general se muestra la evolución de la ventas comparando las ventas en unidades del primer semestre del año 2015 respecto al año 2016 y se puede evidenciar que hubo una disminución de (-19.246 unidades) esto nos demuestra que en esta comparación existe una disminución de las ventas del sector automotriz del 41%; también se puede observar que en el año 2016 en el mes de mayo se vendieron (1.215 unidades) más respecto al mes de abril a consecuencia del aumento de los 2 puntos del IVA, los clientes empezaron a comprar más autos para no pagar este impuesto, y en el mes de junio del 2016 nuevamente las ventas cayeron con (-1.785 unidades) con respecto al mes de mayo.

#### **4. Discusión de resultados**

Los resultados en la presente investigación se presentan de manera segmentada.

##### **4.1 Resultados y hallazgos de la extensión de las salvaguardias en el 2016**

Las empresas que se han visto afectadas considerablemente son la empresas que importan y comercializan vehículos livianos y repuestos y también las empresas que comercializan camiones y buses, este sector es el más afectado con la extensión de las salvaguardias esto ha ocasionado que las ventas disminuyan considerablemente y también que se reduzcan plazas de trabajo, en otros casos los empleados que aún conservan sus puestos se han visto con sobrecarga de labores y con el mismo sueldo.

##### **4.2 Resultados en la planificación operativa anual**

En la parte operativa la planificación operativa anual (POA) con el

mantenimiento de las salvaguardias muchas empresas han tenido que reestructurar su POA, rediseñar su presupuesto anual, planes de ventas, planes de compras se ha aumentado el nivel de endeudamiento para así poder financiar el inventario, la proyección mensual se cambió y se utiliza planes de contingencia para poder mantenerse en el mercado.

##### **4.3 Resultados para las ventas en el 2016**

En lo que respecta a las ventas se ve notablemente que existe una disminución considerable, los comercializadores de camiones y buses es el sector más afectado en sus ventas ya que la gente con la situación económica actual no invierten en una herramienta de trabajo porque esperan que los precios bajen cuando las salvaguardias se dismantelen.

##### **4.4 Resultados para las importaciones**

Para el sector automotriz ya sea que importen sus productos o sean distribuidores autorizados, las importaciones de alguna u otra forma les ha afectado en los precios de venta al público, por otro lado el cupo de importación para algunos vehículos es el principal problema, ya que no pueden tener variedad de modelos y en otros casos como los comercializadores de camiones el valor de la salvaguardia es demasiada alta y al final quien termina pagando es el cliente.

#### **4.5 Resultados para la producción nacional**

La finalidad de las salvaguardias y su extensión es proteger la producción nacional, pero para el sector automotriz es complicado no importar vehículos, repuestos, neumáticos; puesto que en el Ecuador no existen empresas que fabriquen autos y sus partes, si bien es cierto que algunos vehículos son ensamblados en el país pero el hecho de que los CKDs sean

importados ya deja de ser un producto nacional, no existe incentivo por parte del Gobierno ni tampoco contamos con tecnología apropiada para la fabricación de autos.

#### **4.6 Resultados para la tributación de la empresa**

Las empresas del sector automotriz concuerdan que el tema de pago de tributos se debe pagar así las ventas hayan disminuido o se mantengan, las obligaciones con los entes rectores se deben cumplir para continuar con el funcionamiento de la empresa.

#### **4.7 Resultado del impacto a los empleados**

En el sector automotriz el impacto que han tenido sus empleados es devastador ya que en muchas empresas se ha reducido considerablemente el personal también no se han abierto plazas nuevas de trabajo, esto afecta a la sociedad ya que las familias dependen de esa plaza de trabajo y si se

le agrega la situación económica no existe desarrollo para el país.

#### **4.8 Resultado del impacto en la venta de cada producto**

##### **4.8.1 Vehículos livianos**

Las ventas de vehículos livianos han ido disminuyendo a consecuencia de los cupos limitados que tienen para importar vehículos; por lo tanto, no tienen diferentes modelos para ofrecer a sus clientes, otro caso es que si importan algún modelo en específico hay que esperar mucho tiempo para que llegue al mercado luego de ser importados. Existe en el país dos maneras de traer vehículos livianos sin salvaguardia la primera se importan vehículos para personas discapacitadas, y la segunda es perteneciendo a alguna federación de transportistas.

##### **4.8.2 Camiones**

La venta de camiones es el sector más afectado, las empresas encuestadas manifestaron que como ya no se construyen carreteras ni tampoco

transportan materiales de las petroleras entonces la gente ya no compra camiones para trabajar y en algunos casos han devuelto a los concesionarios o los bancos les han quitado por falta de pago; las empresas están apuntando a la venta de los truck food que son de menor capacidad y ahora está en auge esta clase de negocios.

##### **4.8.3 Buses**

La venta de buses grades de igual manera se ve afectada ya que los clientes tienen temor a endeudarse y se encuentran a la espera de que quiten las salvaguardias, caso contrario pasa con la venta de busetas escolares ya que existe una exoneración de las salvaguardias para los transportistas asociados a la FENATEI (Federación Nacional de Transporte Escolar e Institucional del Ecuador), cada cierto tiempo deben cambiar las busetas escolares entonces este sector por necesidad de mantener su puesto de



trabajo debe adquirir esta clase de vehículos.

#### **4.8.4 Repuestos**

Las ventas en este sector tiene dos perspectivas, la primera, las ventas se mantienen en el sector que solo vende repuestos alternos a bajos costos, mientras que los concesionarios que venden repuestos originales sus ventas son bajas, esta diferencia se debe a que si el cliente compra un repuesto en el concesionario recibe la garantía siempre y cuando el repuesto sea colocado por la mano de obra calificada del taller del concesionario, caso contrario los concesionarios no dan garantía a venta por mostrador por la razón que puede haber “viveza criolla”. Si bien es cierto que cuando el cliente va y compra repuestos multimarcas los dueños de estos negocios pueden decir que son repuestos originales y hasta la envoltura ayuda en unos casos. Algunas empresas distribuidoras de repuestos originales patentan sus

repuestos y no están en el mercado común de repuestos.

Los repuestos de la casa vienen con esa garantía existe una situación que por ejemplo la empresa automotriz firma por 4 años un contrato con el fabricante de un producto X con las especificaciones y materiales que la empresa contratante así lo requiere, este repuesto tendrá un código de referencia y la marca del fabricante pero cuando se cumple el contrato si el fabricante ya no desea seguir con la relación de trabajo con la empresa el fabricante se queda con el molde del repuesto entonces comienza la competencia desleal, el fabricante empieza a distribuir a los vendedores minoristas, se sacan al mercado a menor precio pero se fabrica con otros materiales el hecho de comprar repuestos genéricos puede provocar daños a otras piezas.

Los concesionarios que venden repuestos también tienen que pagar

costos operativos es por esta razón que deben subir su margen de utilidad en sus productos. Existen algunos vendedores minoristas de repuestos que compran a los concesionarios repuestos originales y por ser clientes frecuentes se les otorga un descuento y ellos pueden vender repuestos originales a menor precio.

#### **4.8.5 Llantas**

La venta de llantas ha disminuido pero en las marcas importadas, los clientes compran llantas de producción nacional por su precio bajo, aunque en los concesionarios también venden llantas nacionales pero con el margen de utilidad necesaria para el funcionamiento de la empresa.

#### **4.8.6 Motos**

La venta de motos también es otro sector afectado por las salvaguardias ya que los precios de importación son elevados y esto encarece el precio de venta al público, en el caso de la venta de los repuestos de moto se han visto

afectados porque los clientes prefieren reparar, soldar los repuestos antes que comprar unos nuevos, el contrabando es otro problema ya que existen personas que van a Colombia y traen repuestos en sus maletas y pasan la frontera sin pagar ningún impuesto.

#### **4.8.7 Accesorios**

La venta de accesorios se ha mantenido ya que los clientes compran accesorios alternos y porque en la posventa los clientes adquieren lo necesario para sus autos.

#### **4.8.8 Servicio de Mantenimiento**

El servicio de mantenimiento se ha visto un poco afectado a consecuencia que los clientes van a los talleres minoristas por los precios bajos, mientras que en los concesionarios la mano de obra calificada es más cara, es por esta razón que los precios no son baratos ya que se utiliza una buena tecnología y ofrecen la garantía por los servicios, cabe recalcar que también la

garantía se da por los kilómetros recorridos del auto caso contrario el auto en lo que respecta a mantenimiento pierde su validez.

## **5. Conclusiones**

- La buena intención del Gobierno de salvaguardar la producción nacional se ha visto criticada, ya que falta un mejor estudio de las partidas arancelarias a las que se iban a aplicar las salvaguardias pues no se consideró las consecuencias negativas que podrían traer para la inversión extranjera.
- Con la implementación de las salvaguardias, no se ha visto el impulso para desarrollar la matriz productiva del país, si no se han frenado las importaciones a consecuencia del desequilibrio de la balanza de pagos, esta tasa arancelaria no es un incentivo, más bien ha resultado ser una

medida negativa para las empresas del sector automotriz.

- Quien se han visto beneficiados con esta medida son los contrabandistas ya que de una u otra forma logran pasar productos automotrices de contrabando vendiendo a un menor precio con relación al mercado, y esto afecta a las empresas del sector automotriz que traen sus productos de forma legal.

### **Nota adicional**

De manera adicional se realiza una opinión del aumento de 2ptos., del IVA. No es un tema para solventar la calamidad natural que sufrió el Ecuador el 16 de abril pues esto encarece los precios y los comercializadores trasladan estos 2 puntos al consumidor final en lo que respecta a la venta de llantas, repuestos, accesorios no se ve reflejado este aumento, caso contrario

en la venta de vehículos livianos y pesados por el monto de la venta si se ve reflejado este impuesto. Algunas empresas automotrices están asumiendo este aumento de los 2ptos del IVA como una estrategia de

marketing para que no sigan disminuyendo más sus ventas, o también para que el consumidor final no se vea tan afectado se lo compensa con descuentos.

## 6. Referencias bibliográficas

- Cabanellas de las Cuevas, G., & Saravia, B. (2006). *Dumping, subsidios y salvaguardias*. Buenos Aires: Heliastra S.R.L.
- Orozco, Monica. (19 de marzo de 2015). *El Comercio-Chile dice que salvaguardias impactan en el 60% de sus envíos a Ecuador*. Recuperado el 11 de mayo de 2016, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/chile-salvaguardias-ecuador-importacion.html>
- República del Ecuador - Comité de Comercio Exterior. (29 de abril de 2016). *Comite de Comercio Exterior Resolución N° 006-2016*. Recuperado el 11 de mayo de 2016, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/04/Resolucion-006-2016.pdf>
- Sierralta Rios, A. (2014). *Comercio Internancional Dumping-Subvencione-Salvaguardias*. Medellin, Colombia: Sello Editorial Universidad de Medellin.
- Villagomez, C. (2 de marzo de 2015). *El mirador politico Ecuador y la CAN: La pugna por los aranceles*. Recuperado el 9 de mayo de 2016, de <http://gkillcity.com/articulos/el-mirador-politico/ecuador-y-la-can-la-pugna-los-aranceles-0>